

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Erscheint wöchentlich - Basel, den 18. Februar 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 7
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel

Genossenschaftliche Zentralbank

Wiederum legt als erste Zweckgenossenschaft des V. S. K. die Genossenschaftliche Zentralbank ihren Jahresbericht vor. Und wiederum zeichnet sich dieser Bericht durch eine erfrischende Sachlichkeit und objektive Deutung wirtschaftlicher Zusammenhänge aus. Er beschränkt sich nicht auf eine nüchterne Darstellung des Geschäftsverlaufs des genossenschaftlichen Bankinstituts, wesentlicher sind die Angaben über die allgemeine Wirtschafts- und Konjunkturlage.

Eingangs wird festgestellt, dass sich zwar die Wirtschaftslage unseres Landes gegenüber dem Vorjahr insofern verändert hat, als eine gewisse Verflachung der Konjunktur eingetreten ist, verbunden mit einem Rückgang der Beschäftigung. Es würde aber zu weit führen, wollte man zwar vorhandene Symptome einfach verallgemeinern. Es besteht vorläufig keine Veranlassung, unsere Wirtschaftslage ungünstiger darzustellen als sie wirklich ist.

Im ganzen zeigt *unsere Wirtschaft auch heute noch ein recht günstiges Bild.* Die Arbeitslosigkeit ist nicht besorgniserregend, stellt viel eher die Korrektur einer in ungesunde Bahnen geratenen wirtschaftlichen Expansion dar. Man muss bedenken, dass während der letzten zehn Jahre zusätzlich rund 163 000 Fabrikarbeiter in den Wirtschaftsprozess eingeschaltet worden sind!

Es geht heute darum, dass überdimensionierte Betriebe wieder auf das ihnen zukommende tragbare Mass zurückgeführt werden. Dabei aber ist die Rücksichtnahme auf die Arbeitskräfte allen Ueberlegungen voranzustellen, bleibt doch auch in Zukunft das *Kardinalproblem unserer gesamten Wirtschafts- und Staatspolitik der soziale Friede.*

Im Anschluss an diese allgemeinen Betrachtungen wendet sich der Bericht zwei Problemen zu, die auf dem Gebiet der Banken im Mittelpunkt des Interesses standen: Der Gestaltung des Geld- und Kapitalmarktes und der Abwertung des englischen Pfundes.

Am Geldmarkt

bestand während des ganzen Jahres eine *ausserordentliche Flüssigkeit.* Die Zinssätze sanken auf ein für unsere Verhältnisse anomal tiefes Mass. Für den Schuldner ist das gewiss eine erfreuliche Erscheinung. Wenn aber die durchschnittliche Rendite der Bundespapiere innerhalb eines Jahres von 3,29% auf 2,55% (31. Dezember 1949) zurückgeht, so ist das für unsere gesamte Wirtschaft nicht ungefährlich. Hervorgerufen wurde diese Geldflüssigkeit und das damit im Zusammenhang stehende ausserordentlich niedrige Zinsniveau vor allem durch den Geldzufluss aus dem Ausland, dann durch die Zunahme der Spartätigkeit im Innern und die allgemeine Tendenz zur Verringerung der Lagerbestände. Die verhältnismässig grossen vorhandenen Mittel stehen in keinem Verhältnis zu den geringen Bedürfnissen der Wirtschaft, und auch der Bund ist heute weniger daran interessiert, langfristige Anleihen aufzunehmen. Als neuer Konkurrent auf dem Kapitalmarkt ist dann schliesslich auch die AHV mit ihrem Anlagebedarf von jährlich 400 Millionen getreten.

Für Hypotheken erfolgt die Zinsreduktion langsamer. Doch dürfte es nur noch eine Frage der Zeit sein, bis auch dort eine entsprechende Anpassung der Zinssätze erfolgt.

Die enorme Geldflüssigkeit schliesst die Gefahr einer weitern Aufblähung gewisser bereits gesättigter Wirtschaftszweige in sich und Fehlleistungen im In- und Ausland überhaupt. Im Hypothekargeschäft lassen sich bereits Belehnungsgrenzen feststellen, die gegen eine gesunde Belehnungsgrenze verstossen.

Wenn sich die ausserordentliche Geldflüssigkeit weiter fortsetzen sollte, so werden die Folgen auf unsere Sozialversicherung, auf Kranken- und Pensionskassen, Lebensversicherungen und auch auf die AHV nicht ausbleiben. Eine Rückführung des technischen Zinsfusses auf zum Beispiel 2½% für Pensionskassen hätte entweder die Erhöhung der Leistungen der Versicherten oder die Senkung der Versicherungsleistungen zur Folge.

«*Die weitverbreitete Meinung, dass die AHV-Gelder an dieser Entwicklung in erster Linie schuld seien, hält einer sachlichen Betrachtung nicht stand. Die Frage, inwieweit es sich bei ihnen um neue Kapital-*

bildung oder nur um eine Verlagerung innerhalb der Gesamtwirtschaft handelt, sei dahingestellt. Sie ändert nichts an der vorstehend bereits erwähnten Tatsache, dass mit der Einführung der AHV ein neuer, überaus wichtiger Faktor am Geldmarkt entstanden ist, der heute schon erhebliche Mittel bindet und mit der Zeit erst recht immer grössere Bedeutung erlangen wird. Aber es käme einer Uebertreibung gleich, wollte man dem AHV-Fonds heute schon eine entscheidende Beeinflussung des Geldmarktes zuschreiben. In viel stärkerem Masse ist dieser wohl durch die in die Milliarden gehenden ausländischen Fluchtgelder und die Repatriierung unserer eigenen, heute zum mindesten bei uns vorübergehend sich wieder sicher fühlenden Auslandsanlagen in die derzeitige Verfassung gedrängt worden. Wenn man daher schon von den Nachteilen der Kapitalkonzentration im AHV-Fonds und seinen Auswirkungen auf den Geldmarkt sprechen will, so verdient ebenfalls festgestellt zu werden, dass in der Labilität dieses «hot money» auf die Dauer wahrscheinlich die weit grössere Gefahr liegt als in den immerhin äusserst konstanten Geldern der AHV! Auf diese können wir in allen Situationen zählen, während auf die andern nur bedingter Verlass ist. Sollte es aus irgendeinem Grunde wieder einmal zur Abwanderung dieser «Wandergelder» kommen, ist es vielleicht einst von grossem Vorteil, wenn das Ausgleichsventil des AHV-Fonds spielt und dem Markt eine Stütze gibt. Darum können — wie wir bereits letztes Jahr festgestellt haben — seine Mittel im einen Falle verschärfend, wie im andern Falle ausgleichend wirken. Darüber wird erst die Zeit das Urteil fällen.»

Von entscheidender Bedeutung wird bleiben die «praktische Handhabung dieses mächtigen Kreditinstrumentes und dessen subtile Einordnung in die so ungemein wichtige Funktion des schweizerischen Geldmarktes».

Das wichtigste wirtschaftliche Ereignis seit langer Zeit stellt zweifellos

die Abwertung des englischen Pfundes,

die die Abwertung zahlreicher anderer Währungen zur Folge hatte, dar. Dadurch ist für unser Land eine völlig neue Lage entstanden. Die unmittelbar nach der Abwertung teilweise heraufgesetzten Exportpreise der Abwertungsländer führten dazu, dass uns anfänglich nur die Nachteile der Abwertung verblieben. Die natürlichen Marktgesetze sorgten hier rasch für eine Korrektur. Es bleibt abzuwarten, ob die Währungsmassnahmen Löhne und Preise im In- und Auslandsverkehr auf die Dauer zu beeinflussen vermögen. Wichtig ist hier, dass die in Aussicht gestellte Senkung unserer Lebenshaltungskosten auch wirklich dem Konsumenten zugute kommt.

In der Schweiz selbst hat die eindeutige und klare Haltung des Bundesrates in bezug auf die Frage einer eventuellen Abwertung des Schweizer Frankens klärend und beruhigend gewirkt. Die Verhältnisse für unser Land waren auch in keiner Weise zu vergleichen mit denjenigen von 1936. Im Gegensatz zu damals ist unsere Wirtschaft noch gut beschäftigt und im Gegensatz zu damals auch sind in den meisten Abwertungsländern nicht sinkende, sondern eher preistreibende Tendenzen festzustellen. Im übrigen müsste eine Abwertung des Schweizer Frankens solange nur von beschränkter Wirksamkeit sein, als die Hemmnisse im internationalen Zahlungsverkehr und die Einfuhrkontingente im Ausland fortbestehen.

Die Sicherung stabiler Währungsverhältnisse muss oberster Grundsatz einer verantwortungsbewussten Notenbankpolitik bleiben, wozu freilich auch eine entsprechende Wirtschaftspolitik kommen muss.

*

Die Genossenschaftliche Zentralbank hat sich im vergangenen Jahr befriedigend entwickelt. Das Anteilscheinkapital hat sich auf 19,9 Millionen Franken erhöht. Die Mitgliederzahl beläuft sich heute auf 791. Die Bilanzsumme hat eine Viertelmilliarde und die Depositengelder und Hypothekardarlehen haben die Hundertmillionengrenze überschritten. Die meist aus der Genossenschaftlichen Zentralbank befreundeten Kreisen stammenden Depositengelder sind als ausgesprochen langfristig zu betrachten. Der Gesamtumsatz der Zentralbank hat sich neuerdings um 128 auf 3426 Millionen Franken in einfacher Aufrechnung erhöht.

Ins letzte Jahr fiel der Ausbau der Zürcher Filiale. Auch die Filiale Bern konnte neue Räumlichkeiten beziehen.

An Steuern wurde im vergangenen Jahr ein Betrag von rund 335 000 Franken aufgewendet. Das ist mehr als 1½ % des Anteilscheinkapitals und macht rund zwei Fünftel der an die Mitglieder auszurichtenden vierprozentigen Verzinsung der Anteilscheine aus. Der Betrag ist um rund 110 000 Franken höher als im Vorjahr. Diese Zahl allein dürfte, soweit die Genossenschaftliche Zentralbank in Frage steht, deutlich beweisen, was es mit der angeblichen steuerlichen «Privilegierung» der Genossenschaften auf sich hat.

Der Gesamtüberschuss inklusive Vortrag vom Vorjahr beläuft sich auf Fr. 1 506 514.—. Die Verzinsung der Anteilscheine zu 4 % erfordert 791 288 Franken, in den Reservefonds werden 400 000 Franken gelegt und auf neue Rechnung 315 286 Franken vorgetragen.

Im ganzen ergibt sich wiederum ein erfreuliches Bild über den Stand und die Lage dieses genossenschaftlichen Bankunternehmens, das sich im zweiundzwanzigsten Jahr seines Bestandes wiederum ausserordentlich erfreulich entwickelt hat.

Das Volkseinkommen in der Schweiz und in der Welt

Das gesamte Einkommen der schweizerischen Bevölrung wurde kürzlich wieder berechnet und veröffentlicht. Das Volkseinkommen für das Jahr 1948 betrug nach amtlicher Quelle 18 Milliarden 325 Millionen Franken. Nun, wir wollen die Berechner nicht zu genau beim Wort nehmen, und auf eine oder selbst 10 Millionen kommt es bei einer solchen Rechnung ja auch nicht an. Denn das würde heissen, eine Genauigkeit behaupten oder auch nur beanspruchen, die bislang gar nicht möglich ist. Denn Rechnungen und Messungen auf gesamtwirtschaftlichem Gebiet können ihrer Natur nach in den meisten Fällen bei weitem nicht so genau sein, wie zum Beispiel in der Physik, Chemie usw. Sagen wir also, das schweizerische Volkseinkommen pro 1948 wurde amtlich mit 18,3 oder mit rund 18 Milliarden Franken berechnet.

Aehnlich verhält es sich in anderen Ländern. Manche Staaten haben Statistiken des Volkseinkommens, die älter, schneller und wohl auch genauer sind als die in der Schweiz; so zum Beispiel die Vereinigten Staaten. Andere dagegen ganz und gar nicht. Und das sind die meisten. Es leuchtet ein, dass wirtschaftlich zurückgebliebene Gebiete, für die noch die einfachsten statistischen Grundlagen fehlen, bei denen nicht einmal die Zahl der Bevölkerung genau bekannt ist, weil es noch nie eine Zählung gegeben hat, auch nicht über eine halbwegs verlässliche Berechnung ihres Volkseinkommens verfügen können. Das gilt etwa für China, das rund (sehr rund!) 450 Millionen Einwohner haben soll, wobei es ebenso gut 20 Millionen weniger oder aber mehr sein können. Item, in solchen Fällen muss man sich, will man nicht überhaupt verzichten, wohl oder übel mit Aushilfsmitteln und ganz groben Schätzungen begnügen. Manchmal sind solche behelfsmässige Schätzungen oder Mutmassungen in ihrem Ergebnis gar nicht so übel und falsch . . .

Die Statistiker der Vereinigten Nationen wollten nun wissen, wie hoch sich *das Volkseinkommen* nicht nur für die einzelnen Länder berechnen lässt, sondern auch für die ganze Welt. Mit einem Wagemut und viel Optimismus sind sie an ihre Arbeit gegangen, und das Ergebnis ihrer Berechnungen, Schätzungen und Vermutungen sieht so aus:

Erdteile	Volkseinkommen 1948 in Milliarden $	%
Nordamerika	240.0	45,0
Europa, ohne USSR . .	140.0	26.0
USSR	52.0	10.0
Asien	58.0	11,0
Südamerika	17.5	3,5
Afrika	15.0	3.0
Ozeanien	8.5	1.5
Ganze Welt	531.0	100.0

Kam es weiter oben bei der Zahl des schweizerischen Volkseinkommens von 18 325 Millionen auf eine oder zehn Millionen nicht so an, so wird etwa die Stelle nach dem Komma bei Mittel- und Südamerika (selbst wenn es 500 Millionen $ sind) auch nicht so wörtlich zu nehmen sein, als ob es ein Bibelzitat wäre. Aber als erster Versuch und «im grossen und ganzen» mag das Ergebnis wohl hingehen. Die Zahlen geben immerhin eine versuchsweise und ungefähre Vorstellung der Dinge. Es sei betont, dass es sich um einen sehr wichtigen Sachverhalt handelt. Denn im Volkseinkommen findet die wirtschaftliche Tätigkeit einen Volkes seinen umfassendsten Niederschlag; die absolute und verhältnismässige Höhe des Volkseinkommens ist ein Ausdruck und ein Masstab des jeweiligen Lebensstandards.

Was sehen wir nun? Der grösste Happen entfällt auf Nordamerika; das sind die USA, Kanada und noch einige kleinere Gebiete. Dort leben weniger als 10 % der Bevölkerung, aber sie haben fast die Hälfte aller jährlich anfallenden irdischen Güter. Das ist also ungefähr das Fünffache des Durchschnitts der Welt. Europa, unser alter und arm gewordener Kontinent, zählt rund ein Fünftel der Menschheit und erarbeitet sich einen Viertel des Welteinkommens.

Die USSR sind ein Spezialfall. Dort sind zwar, wie es in einer Planwirtschaft unumgänglich ist, die Statistiken über das Volkseinkommen recht gut ausgebaut. Aber dieses Land betreibt besonders seit dem Kriege eine Art «statistischer Verdunkelung», und darüber hinaus ist wegen der Verschiedenheit der Berechnungsgrundlagen — nach marxistischer Lehre zählt für das Volkseinkom-

---

Pfandleihhäuser einmal anders

Wenn wir an die üblichen Pfandleihhäuser denken, so können wir uns eines unangenehmen Gefühls, eines Gefühls der Beschämung und Erniedrigung nicht erwehren. Schmutzig, überfüllt und düster bedeutet es für einen üblichen Europäer oder Amerikaner den letzten Ausweg in grösster Not. Gehen sie aber zum Pfandleihhaus in Buenos Aires, Mexiko City, Santiago, Rio de Janairo oder Lima. Sie werden feststellen, dass in den grösseren Städten Südamerikas «El Banco Municipal de Prestamos» das Städtische Pfandleihhaus es ist, das über die schönsten Räumlichkeiten und die grösste Kundschaft verfügt.

Der Geldverleih ist selbstverständlich die Hauptbeschäftigung. Die Gründung der «Buenos Aires Banco» kam schon vor langer Zeit zum Schluss, dass bei der ausgebefreudigen Natur der Südamerikaner einmal eine Zeit kommen muss, wo man sich Geld beschaffen kann, ohne sich dabei erniedrigen zu müssen.

Heute frequentieren die besten Familien der südamerikanischen Städte die offiziellen Luxus-Pfandleihhäuser, wo es wie in einer Grossbank zugeht.

Das ultramoderne, sechsstöckige Verkaufshaus der Buenos Aires Banco Municipal kann sich mit den schönsten Warenhaus der Fith Avenue messen.

In einer Anzahl von Ausstellungsräumen werden ganze Wohnungseinrichtungen angeboten. Ein Wohnzimmer ist geschmackvoll mit Stilmöbeln eingerichtet, eine Küche ist bis zum Topflappen komplett.

Als einzigen Unterschied zu einem amerikanischen oder europäischen Warenhaus wird man feststellen, dass alle Kaufobjekte aus zweiter Hand sind und jedes Stück eine kleine numerierte Etikette trägt, auf der der niedrigste Preis ersichtlich ist, zu welchem es verkauft werden kann. Andere Fenster zeigen Radios und Musikinstrumente, Luxuspelze, Kleider, Apparate usw. Es sieht alles nicht nur blitzneu aus, alle zerbrochenen oder schmutzigen Gegenstände sind auch repariert, poliert und wieder gebrauchsfähig gemacht.

Der Eindruck im Innern ist derselbe. Die einzelnen Abteilungen sind sorgfältig gruppiert und arrangiert. Weite Gänge und geräumige Aufzüge laden zum Umsehen ein. Die Verkäufer haben jedoch alle ein ungewöhnliches Merkmal: sie sind strikte darauf ausgebildet, die Vor- und Nachteile eines Kaufobjektes zu nennen. Da die Stadt die Bank nicht nur auf Gewinnbasis betreibt, wird das Ziel verfolgt, sowohl den Verpfänder wie auch den Käufer zufrieden zu stellen.

men nur die materielle Produktion — die Vergleichbarkeit mit andern Ländern, die anders rechnen, höchst problematisch: die nähere Begründung würde hier zu weit führen. Bei der obigen Zahl handelt es sich also um eine recht vage Schätzung des statistischen Amtes in New-York, die wohl eher nach der untern Seite neigt. Wie dem auch sei, hier werden 10% des Volkseinkommens für 9% der Weltbevölkerung angegeben.

Die Zahl für Asien schliesslich — wieviele Fragezeichen man auch anbringe — spricht dennoch eine beredte Sprache: die Hälfte der Menschheit, das ist nämlich Asien, verfügt nur über einen Zehntel des Welteinkommens. Grob gesprochen ist es ein Fünftel des Durchschnitts der Welt.

Vergleicht man nun noch den Durchschnitt für Nordamerika mit dem für Asien, so wird das Bild abgerundet. In den USA und in Kanada hat die Bevölkerung — wie wir gesehen haben — im Durchschnitt das Fünffache des Satzes für die ganze Welt. In Asien ist es dagegen nur ein Fünftel dieses Satzes. Somit beträgt die Quote in Nordamerika das 25fache derjenigen von Asien, oder umgekehrt, in Asien ist es nur ein 25tel derjenigen von Nordamerika. Oder anders ausgedrückt (natürlich ganz überschlägig), während in Nordamerika rund 1250 $ pro Kopf und Jahr entfallen, sind es in Asien nur rund 50 $ pro Kopf und Jahr. (Ein $ ist 4.37 Franken oder, wie es für unsere Rechnung hier genügt, ein Fünfliber.)

Darüber ein ander Mal mehr. Economist

Wo Angestellte Menschen sind

Lord & Taylor kann wohl als das bekannteste Warenhaus der Fifth Avenue New Yorks betrachtet werden. Neben seinen prunkvollen Schaufenstern und Millionen-Umsätzen ist die Firma besonders geschätzt, weil sie ihre Angestellten als eine grosse Familie von Mitarbeitern betrachtet.

Bei Lord & Taylor wird sich der Angestellte ruhig beklagen können, ohne befürchten zu müssen, dass er deswegen entlassen wird. Allerdings wird das Personal sorgfältig auf Talente und Charakter geprüft, um jeden einzelnen auf Grund seiner besonderen Fähigkeiten auf den richtigen Platz zu setzen. Es ist eine Firma, in der Büropolitik und Eifersüchteleien auf dem äussersten Minimum gehalten werden. Die dort beschäftigten Menschen lernen ihre Probleme lösen, mögen sie nun Arbeitsbedingungen, häuslichen Schwierigkeiten oder zurückliegenden Ereignissen entspringen.

Es war sicher nicht leicht, eine solche Harmonie zu erreichen. Viele Abteilungsleiter und Unterchefs wollten gehen, weil sie die neuen Methoden der Angestelltenbehandlung nicht billigten. Die Firma gab Zehntausende von Dollars an «Abschiedsentschädigungen» aus, indem sie den Unverbesserlichen ein volles Jahresgehalt auszahlte.

So kostspielig das Programm auch am Anfang war, so gut macht es sich in kommerzieller und menschlicher Hinsicht bezahlt. Den Angestellten wird die Schöpfung neuer Modeideen angerechnet, sie schlagen neue Produkte vor und verbessern mehr alte, als die Angestellten irgendeines anderen Geschäftes.

Wenn Menschen das wesentliche Wissen um menschliche Beziehungen in sich aufgenommen haben, versichert die Präsidentin des Unternehmens, dann wachsen kleine Probleme nicht zu grossen aus. In einem typischen Fall, wie er sich bei Taylors ereignete, platzte ein Möbelverkäufer dem Einkäufer gegenüber wütend mit der Erklärung heraus, dass er seine Stellung aufgeben wolle. Der Einkäufer, der sich schon gewundert hatte, warum der Verkäufer einen so müden und nervösen Eindruck machte, sagte ruhig: «Das wollen wir mal bei einer Tasse Tee besprechen.»

Nun kam die ganze Geschichte heraus. Die Frau des Verkäufers war bei einem Autounfall schwer verletzt worden. Der Mann musste die Haushaltseinkäufe machen, bevor er zur Arbeit ging und kochen und putzen, wenn er müde nach Hause kam. Sein Leben war so durcheinander gekommen, dass er seine Uebermüdung für Untauglichkeit hielt.

«Es ist wohl besser, wenn ich gehe, bevor ich entlassen werde, obwohl ich nicht weiss, wovon wir leben werden», klagte er.

Als erstes dispensierte der Einkäufer den Verkäufer von den Diskussionszusammenkünften, die jeden Morgen

---

Es gibt kaum etwas, das man nicht finden könnte, sei es nun ein Flugzeug oder einen Taucheranzug.

Und wenn es im Augenblick nicht erhältlich ist, notiert die Bank Name und Adresse, um Sie zu benachrichtigen, sobald der gewünschte Artikel auftaucht.

Weil die Bank Darlehen auf alles Darlehen gibt, vermittelt sie auch eine verblüffende Anzahl von Waren aller Art. Zuweilen gewährt sie sogar Darlehen auf Gegenstände, die im Besitz des Pfandgebers bleiben, beispielsweise Näh- oder Schreibmaschinen, Klaviere usw. Im Bewusstsein, dass sie von ihren Besitzern nur als letzte Zuflucht verpfändet wurden und die Besitzer für ihren Lebensunterhalt von ihnen abhängig sind, hält die Bank es für sicher genug, sie bei den Borgern stehen zu lassen und erst dann abzuholen, wenn die Zinszahlungen ausbleiben.

Man kann von 1 bis zu 200 000 Pesos jeden Betrag borgen. Bei kleinen Darlehen legt die Bank, im Gegensatz zur traditionellen Unbarmherzigkeit des Pfandleihers, gelegentlich einige Pesos auf eigenem zu, wenn sie glaubt, dass der Geldsucher wirklich in Not sei.

Wenn Sie einen Artikel zur Verpfändung bringen, führt man Sie in eine kleine, geschlossene Kabine. Ein Bote nimmt den Ring, das Kleidungsstück oder den Wertgegenstand zu einem Taxator. Damit betrügerisches Einverständnis, Verlegenheit und Feilschen vermieden wird, stehen Verpfänder und Taxator sich nie gegenüber. Wünscht man einen grossen, schwer transportablen Gegenstand zu versetzen, kann man zur Wertabschätzung eine Gruppe von Fachmännern kommen lassen.

Die Taxatoren sind in ihrem Beruf so tüchtig und objektiv, dass einige von ihnen über ihre Spezialitäten Bücher geschrieben haben und von Bibliotheken, Museen und Behörden konsultiert werden. Sie sind alle hochbezahlt und besitzen besondere Sachkenntnisse.

Solange man regelmässig den jährlichen Zins zahlt, werden die versetzten Artikel nicht verkauft. Beamte der Banco Municipal erzählen von einer Frau, die schon seit zwanzig Jahren ein Klavier eingestellt hat. Andere betrachten die Bank als Lagerhaus und besonders sicheren Aufenthalt für wertvolle Pelze, Kunstgegenstände usw.

Die Verpfänder kommen aus allen Klassen, viele Studenten, Damen aus der Gesellschaft, Akademiker und Handwerker. Diamanten und Hochzeitskleider sind die wichtigsten Objekte.

Die Bank hat schon erstaunliche Umsätze in Büchern, Baumaterialien, Taxametern, Büroeinrichtungen und Kinderwagen gemacht. Sie hatte schon gleichzeitig Darlehen auf 10 000 Guitarren und 5000 Schreibmaschinen stehen.

Selbst wenn der Verpfänder nicht die Ab-

...der Lebensmittelsammlung zugunsten des Kinderdorfes Pestalozzi.

früh abgehalten wurden. Dann wurde eine Volkswohlfahrtsschwester mit der Pflege der Kranken betraut, während der Tochter eines Nachbarn ein bescheidener Lohn bezahlt wurde, damit sie der kranken Frau vorlese. Bald hatte er sein überlastetes Leben ins Geleise gebracht und wurde wieder eine bewährte Arbeitskraft.

Bei Lord & Taylor kann ein Angestellter, der das Zeug für einen verantwortlichen Posten hat, eine Abendschule besuchen oder eine Sonderausbildung in der Firma selbst durchmachen. Wenn es sich zeigt, dass die Fähigkeiten eines Angestellten in einer anderen Richtung liegen, kann er sich «mit dem Segen» der Firma weiterentwickeln.

Oft hat Lord & Taylor die halben Kosten einer Sonderausbildung getragen und den betreffenden Angestellten ermuntert, seine Stelle in der Firma beizubehalten, während er sich auf seine neue Rolle vorbereitete. Ja sie verschaffte ihm womöglich eine entsprechendere Stelle. Wenn dabei die Firma einen wertvollen Angestellten verliert, ändert das nichts an der Einstellung von Lord & Taylor. Die Direktion ist der Ansicht, dass ein Angestellter seine Arbeit immer als einen Weg zu grösserer Befriedigung innerhalb so gut wie ausserhalb der Firma betrachten müsse.

In einem Falle legte ein Angestellter ein verändertes Wesen an den Tag. Als der Abteilungschef mit ihm sprach, erklärte er, dass er von 35 Dollar pro Woche seine Familie nicht erhalten könne: «Weil ich ausgelacht zu werden befürchte, habe ich es nie jemandem gesagt, ich möchte Künstler werden. Ist es zu spät für mich?»

Lord & Taylor kamen zur Hälfte für die Kosten eines Dekorationskurses auf, wo sich die künstlerische Begabung des Verkäufers richtig entwickeln konnte. Ein Jahr später war er ein gesuchter Schaufensterdekorateur und verdiente eine ansehnliche Summe.

«Es ist nicht schwer, das normale Bedürfnis fast jedes Menschen zu erfüllen», sagt ein Abteilungschef. «Es ist auch nicht schwer, jeden Angestellten genau wissen zu lassen, wo er steht, wie sicher seine Anstellung ist und was seine Aussichten für die Zukunft sind.»

Lord & Taylor haben diese Ziele erreicht, indem sie die Verantwortung für die Menschenbehandlung nicht einer von ferne wirkenden Personalabteilung übertrug, sondern damit jüngere Dienstchefs betraute. Diese stehen den Angestellten am nächsten und sind ausserdem von ausgezeichneten Personalchefs in der Kunst der Menschenbehandlung ausgebildet worden.

Zweimal im Jahr erhalten mehr als 300 Chefangestellte und nahezu 3000 andere Personalmitglieder der Firma eine ausführliche Rapportkarte. Sie wird «Einschätzungs- und Gehaltsübersicht» genannt und beleuchtet im einzelnen die Arbeit jedes Angestellten im Hinblick auf seine Leistung. Die Karte eines Verkäufers wird von einem Rat ausgestellt, der sich aus seinem Einkäufer, seinem Warenmanager, seinem Dienstchef und dem Abteilungschef zusammensetzt.

Durch diese Methode werden Missverständnisse vermieden, denn alles wird offen diskutiert. Wenn ein Angestellter als zweifelhaft eingeschätzt wird, dann weiss er es — und weiss es auch, dass es an ihm liegt, bessere Leistungen zu zeigen, wenn ihm etwas dranliegt. Er hat sechs Monate Zeit — um seine Leistungen zu verbessern.

Am Rapporttermin werden auch die Beförderungsvorschläge gemacht.

Indem sich die Firma vielmehr auf die Vermeidung als auf die Behebung menschlicher Schwiereigkeiten konzentriert, indem sie auf die Probleme des Einzelmenschen Rücksicht nimmt, glauben Lord & Taylor die Lösung des Problems gefunden zu haben. Statt eines diktierten Verhaltens findet sich Freiheit zur Selbstbestimmung einer Laufbahn und die Möglichkeit, aus der Erfahrung zu profitieren. Statt einer starren Distanzhaltung herrscht zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern Kameradschaft und gegenseitiges Vertrauen. Statt Ressentiments herrscht gegenseitige Offenheit. Eine solche Gesinnung überträgt sich vom Arbeitgeber auf den Angestellten und von diesem auf den Käufer und schafft ein allseitiges, erfreulicheres und vorteilhafteres Verhältnis.

M. Oe...r

---

sicht hat, sein Pfandstück auszulösen, wird er manchmal mehr dafür bekommen als er ursprünglich hoffte. Wenn Pfänder verkauft werden, geschieht das in einer Versteigerung. Besondere Auktionen werden fast allabendlich in einem grossen Amphitheater abgehalten, die nicht nur von ernsten Käufern, sondern von einem grossen Publikum besucht werden, die diese Versteigerungen für die besten Gratisvorstellungen der Metropole halten. Für weniger als 20 Centavos kann man sich einen Strohmann mieten, der für Kauflustige als Agent auftritt. Wenn der für den Artikel gelöste Preis höher ist als das gewährte Darlehen, zieht die Bank davon einfach Zinsen und Gebühren ab und gibt den Ueberschuss dem Verpfänder, sofern er ausfindig gemacht werden kann. Einmal jedes Jahr, jeweils kurz vor Weihnachten, sichtet die Bank die Lager an nichtausgelösten Winterkleidern und Bettdecken und führt dann eine Lotterie durch, um zu bestimmen, welche der ausstehenden Pfandscheine sie annullieren will. Arme Verpfänder werden dann aufgefordert, ihre versetzten Dinge abzuholen.

Trotz der kleinen Gewinnmarge macht die Bank durch ihren riesigen Umsatz solche Geschäfte, dass sie nie einer Subvention bedurfte und aus ihren Gewinnen selbst ihr imposantes Hauptgeschäftshaus errichten und — der Stadt Millionenanleihen gewähren konnte.

Ihre bemerkenswerteste Leistung jedoch ist zweifellos der Stipendienfonds für junge Musiker und ein Freiinstitut für Künstler. Nachdem sie feststellen musste, dass so viele talentierte Maler sich gezwungen sahen, ihre Bilder zu versetzen und manche aufstrebende Musiker ihre Instrumente bringen mussten, beschloss die Bank, sich ihrer besonders anzunehmen.

Heute wählt ein Sonderkomitee der Bank die meistversprechendsten Talente des Landes aus, garantiert für ihre Ausbildung und Arbeit und stellt schöne Galerien und Konzertsäle für öffentliche Ausstellungen und Darbietungen zur Verfügung. Vielen der besten Künstler und Musiker Argentiniens und anderer südamerikanischer Länder ist eine Chance geboten, die ihnen sonst versagt wäre.

Der Vergleich mit unseren Trödlerläden und Pfandhäusern ist kaum mehr zu ziehen. Dadurch, dass sie sich weigerten, das Pfandleihhaus als etwas Herabwürdigendes zu betrachten und es den privaten Halsabschneidern aus den Händen nahmen, sind die Südamerikaner überzeugt, den Beweis geliefert zu haben, dass ein Pfandleihhaus auch ein Faktor zur Förderung des Gemeinwohls zu sein vermag.

Könnte ein solcher Versuch nicht auch einmal bei uns unternommen werden, vielleicht gar auf genossenschaftlicher Basis!

Der Verband ostschweiz. landwirtschaftlicher Genossenschaften (VOLG) im Jahre 1949

Wer den Artikel in der letzten Nummer des «Schweiz. Konsum-Vereins», der sich eingehend mit der bald berühmt gewordenen Resolution der bernischen Bauern-, Gewerbe- und Bürgerpartei beschäftigt hat, gelesen hat, dem wird auch die durchwegs andere Entwicklung, die die ostschweizerische Landwirtschaft im Vergleich zur bernischen in bezug auf die Genossenschaften genommen hat, klar geworden sein. Während in der Ostschweiz die landwirtschaftlichen Genossenschaften zu machtvollen Organisationen emporgewachsen sind, die im VOLG ihre Spitze finden, lässt sich im Gegensatz dazu im deutschsprechenden Teil des Kantons Bern feststellen, dass es zwar auch dort landwirtschaftliche Genossenschaften gibt, die aber nicht mit derselben Konsequenz sich in den Dienst des Bauern gestellt haben.

Der VOLG gehört zu den genossenschaftlichen Organisationen, die nicht nur die Produktenverwertung ihrer Mitglieder erfolgreich betreiben, sondern die gleichzeitig auch als Einkäufer für ihre Mitglieder wirken. Dieser doppelten Aufgabe nicht zuletzt und der Tatsache, dass zu den Trägern der dem VOLG angeschlossenen landwirtschaftlichen Genossenschaften vornehmlich die Kleinbauern zählen, verdankt der VOLG seine bedeutsame Entwicklung.

*

Wir haben bereits Gelegenheit gehabt in Nr. 2 über den Abschluss des VOLG im Jahre 1949 zu berichten. Nachdem nun der Bericht selbst — es ist der 63. Jahresbericht des VOLG — in unsern Besitz gelangt ist, möchten wir in Ergänzung zu unserer Meldung noch etwas weiter ausholen.

Die Zahl der dem VOLG angeschlossenen landwirtschaftlichen Genossenschaften hat sich im Berichtsjahr auf 351 (Vorjahr 342) erhöht. Von den elf neu aufgenommenen Genossenschaften — zwei sind im vergangenen Jahr ausgetreten — entfallen nicht weniger als neun auf den Kanton Graubünden. Die gesamte Mitgliederzahl der dem VOLG angeschlossenen Genossenschaften beläuft sich auf rund 29 000 und ist um etwa 1200 höher als im Jahr 1948. Der gesamte Warenumsatz ohne Getreideverkehr belief sich auf 112 Millionen Franken, was einer Verminderung um rund 14 Millionen gegenüber dem Vorjahr gleichkommt.

Ende 1949 beschäftigte der VOLG 489 Personen oder 9 weniger als Ende 1948. Darin nicht inbegriffen sind die 70 Angestellten der vier Propagandastätten für den Ostschweizer Wein in Zürich und Basel.

Greifen wir die vier wichtigsten Warengruppen heraus, so ergeben sich folgende Umsätze (in Millionen Franken):

	1949	*1948*
Dünger	9.3	10,7
Futtermittel	16.2	21,2
Kolonialwaren und Gebrauchsartikel	27.7	29.2
Landesprodukte	32.7	24.1

Der Getreideverkehr hat sich im Gegensatz zu den übrigen Warengruppen wesentlich erweitert und ist auf 27,3 (Vorjahr 13,5) Millionen Franken gestiegen.

Ueber die einzelnen Warengruppen wird unter anderem berichtet, dass im allgemeinen die Abwertungen auf die Preise praktisch keinen Einfluss auszuüben vermochten, da die Exportländer häufig ihre Verkaufspreise der neuen Währung anpassten.

Was *Sämereien* im besondern betrifft, so wird auf den vom VOLG betriebenen Versuchsgarten, der 150 Aren umfasst und auf dem das Saatgut regelmässig kontrolliert wird, hingewiesen. Total wurden an Sommersaatgetreide 20 590 Zentner oder 1620 Zentner weniger als 1948 vermittelt, an Wintersaatgetreide 20 037 Zentner oder 1083 Zentner mehr als 1948.

Der *Düngerumsatz* sank von 490 000 auf 452 000 Zentner, während die *Futtermittelumsätze* gar eine Reduktion um gegen 160 000 Zentner auf rund 340 000 Zentner erfuhren.

Bei den *Pflanzenschutzmitteln* ergab sich ebenfalls eine wesentlich geringere Nachfrage als im Vorjahr, was auf den weitern Rückgang der Anbaufläche und das ungünstige Wetter zurückzuführen ist.

In der Landwirtschaft hat sich das Interesse an der Mechanisierung und Motorisierung weiter gesteigert, und hier unterstützt der VOLG besonders intensiv die Bestrebungen des Bauern und stellt ihm neben der Vermittlung der landwirtschaftlichen Maschinen auch einen Servicedienst zur Verfügung.

Was insbesondere

Kolonialwaren und Gebrauchsartikel

betrifft, so verzeichnet auch der VOLG eine weitere Verschärfung des Konkurrenzkampfes im Lebensmittelhandel, wobei bedauerlicherweise festgestellt werden muss, dass nicht alle Abschläge sich auf Grund wirtschaftlicher und kaufmännischer Ueberlegungen aufdrängten.

Der Gesamtumsatz auf diesem Gebiet erreichte 163 Wagen zu 10 Tonnen und war damit um 20 Wagen geringer als im Vorjahr, wobei an diesem mengenmässigen Umsatzrückgang allerdings Bienenzucker mit nicht weniger als 18 Wagen partizipierte.

Eine besonders grosse Bedeutung innerhalb des VOLG spielt naturgemäss die

Produktenverwertung.

Wohl an erster Stelle ist hier der Wein zu nennen. Im Herbst 1949 hat der VOLG rund 1,1 Millionen Liter Rot- und Weisswein übernommen, gegenüber 1,49 Millionen Liter im Vorjahr. Selbst gekeltert wurden vom VOLG insgesamt 2,1 Millionen Kilogramm Trauben.

Mengenmässig hat sich der gesamte Weinumsatz um 12% gehoben, während er wertmässig allerdings um etwa 9% niedriger war als 1948. Zur Aufnahme des Weins wurden in Winterthur die Betriebsanlagen entsprechend vergrössert.

Bei den *Landesprodukten* steht Kernobst an erster Stelle. Angeprangert wird im Bericht mit Recht die Jagd nach Obst, nachdem die Ernte ungünstig ausgefallen war. An Inlandobst hat der VOLG nur rund 2300 Tonnen gegenüber 8100 Tonnen im Jahre 1948 übernommen.

Neue Wege wurden beim Verkauf *entsteinter Kirschen* beschritten. Die Hausfrau hat diesen Dienst ausseror-

dentlich zu schätzen gewusst. Bei der grossen Ernte an Kirschen mussten früh Exportvorbereitungen getroffen werden.

Die Vermittlung an *Speise-, Futter-* und *Saatkartoffeln* des VOLG verringerte sich 1949 auf rund 12 000 Tonnen, während sie 1948 noch 38 450 Tonnen betragen hatte. Die Anbauverträge für *Gemüse* mussten auf 5100 Aren reduziert werden.

Insgesamt wurden in Landesprodukten übernommen 46,8 Millionen Kilogramm gegenüber 78,4 Millionen Kilogramm im Jahre 1948.

Eine erfreuliche Aufwärtsbewegung ergab sich auf dem Gebiet des Traubensaftes. Rund 1 Million Liter wurden vom VOLG selbst hergestellt. Ein massiver Abschlag war beim weissen alkoholfreien Traubensaft möglich, weil Bundesmittel dafür in Anspruch genommen werden konnten.

Die Uebernahme von

Inlandgetreide

ist der dritte wichtige Zweig, der innerhalb des VOLG von hervorragender Bedeutung ist. Aus der Ernte 1949 wurden bis Ende Dezember vom VOLG 353 000 Zentner im Werte von rund 22 Millionen Franken übernommen. Schliesslich hat der VOLG den Mitgliedergenossenschaften auch Oelsaaten, Hanf und Flachs abgenommen.

Ausführlich geht der Bericht ein auf die Propagandatätigkeit sowie auf das Rechts- und Steuerwesen. Wir möchten hier nur einen kurzen Abschnitt besonders hervorheben, den wir auch unsererseits nur unterstreichen können:

«Bemerkenswert ist, dass der Kampf der genossenschaftsgegnerischen Kreise gegen die von ihnen behauptete steuerrechtliche Privilegierung der Genossenschaften zur Zeit auf hohen Touren läuft, wobei besonders ein Argument in den Vordergrund tritt, das zwar nicht neu ist, aber dessen Hinterhältigkeit nicht überall erkannt wird und das deshalb da und dort Eindruck macht: ‚Reine Genossenschaften' oder Selbsthilfeorganisationen im wahren Sinne des Wortes, so wird gesagt, seien nur die ganz kleinen, lokal begrenzten Gebilde, namentlich solche, bei denen die Bindung der Mitglieder durch solidarische Haftung eine besonders intensive sei, nicht aber die grossen Genossenschaften; hier handle es sich um Kapitalgesellschaften, deren einzige Tendenz es sei, grosse Umsätze und hohe ‚Gewinne' zu erzielen, wobei dann allerdings unterlassen wird, zu sagen, für wen diese ‚Gewinne' gemacht werden. Der Sinn dieser Argumentation ist klar. Man will die ‚Grossen' diskriminieren. Damit trifft man um so besser auch die Kleinen. Die Gegner wissen natürlich ganz genau, warum die lokalen Genossenschaften kantonale, regionale und schweizerische Verbände und Zentralen gebildet haben. In der Landwirtschaft setzte die Verbandsbildung sogar mit der genossenschaftlichen Bewegung ein, weil die kleinen lokalen Gebilde die ihnen zugedachte Aufgabe auf die Dauer nicht hätten erfüllen können. Sie wären von ihren Widersachern auch an die Wand gedrückt worden. Es muss als sehr bedauerlich angesehen werden, dass nun ausgerechnet im sonst genossenschaftsfreundlichen Kanton Zürich diese Diskriminierung der grossen Genossenschaften im Entwurf zu einem neuen Steuergesetz den ersten Niederschlag gefunden hat. Wir werden uns, in Verbindung mit den andern Genossenschaften, dagegen zur Wehr setzen.»

Im ganzen ergibt sich auf Grund des ausführlichen Berichts, dass der VOLG auch im Jahre 1949 ein im wesentlichen gutes Geschäftsjahr zu verzeichnen hatte und sich erfreulich weiterentwickelt hat. Die fortschrittliche Genossenschaftsorganisation der ostschweizerischen Landwirtschaft, mit der der V. S. K. in vielen Fragen und auch geschäftlich erfreulich zusammenarbeitet, verdient unsere Beachtung und Anerkennung.

«'s isch immer eso gsi»

Auf dem Holzweg

In der Nr. 3 der «Spezerei- und Handelsgeschäftszeitung» (vom 16. Januar 1901) finden wir einen Artikel, der sich über die Gründe verbreitet, weshalb so viele Detaillisten dem Antikonsumverein in Basel nicht beigetreten sind. Darin steht ein Satz, der es verdient, tiefer gehängt zu werden. Die zurückhaltende Stellung so vieler Geschäftsleute werde, sagt das Blatt, dadurch verursacht, dass die Leute befürchteten, sie könnten gegen das hinter dem Konsumverein und den Warenhäusern steckende Grosskapital nichts ausrichten.

Dass hinter den Warenhäusern das Grosskapital steckt, ist ja richtig. Anders als mit Hilfe des Grosskapitals können sie nicht gegründet und betrieben werden. Dass aber hinter den Konsumvereinen das Grosskapital stecken soll, ist dagegen eine ganz neue Entdeckung, die nur von jemand gemacht werden kann, der keine blasse Ahnung von den Einrichtungen der Konsumvereine besitzt. Die Wortführer der Krämerzunft scheinen gar nicht zu wissen, dass die Anteilscheine der Konsumvereine im allgemeinen nur 10 bis 20 Franken betragen, dass selten ein Mitglied mehr als einen Anteilschein besitzt und dass nur ein Teil des Anteilscheines bar einbezahlt und der Rest langsam aus der Rückvergütung aufgespart wird.

Gegner, die so wenig und so schlecht über unsere Organisation und unsere Bestrebungen unterrichtet sind, brauchen wir nicht zu fürchten.

Uebrigens sind es nicht die paar hunderttausend Franken Betriebsmittel, die uns stark machen.

Unsere moralische Kraft verdanken wir dem in unseren Vereinen lebenden, grossen genossenschaftlichen Gedanken, und unsere wirtschaftliche Macht schöpfen wir aus der organisierten Konsumkraft unserer Mitglieder. *H. P.*

Aus: «Schweiz. Konsum-Verein», 1. Februar 1901, Nr. 5

«Wirtschaftliche Strassenkämpfe»

Diese aufsehenerregende Feststellung macht der «Lebensmittelhandel» in seiner letztwöchigen Nummer im Zusammenhang mit dem Selbstbedienungswagen der Allgemeinen Konsumgenossenschaft St. Gallen. Er befürchtet davon eine «Veramerikanisierung» des schweizerischen Detailhandels — ohne deshalb, wie die gleiche Nummer zeigt, Inserate auszuschliessen, die dem schweizerischen Detailhandel in bezug auf die Ladengestaltung ebenfalls eine gewisse «Veramerikanisierung» vorschlagen, lesen wir doch in einem Inserat der Ladenbau AG. Liestal in derselben Nummer: «Wir haben für Sie die Verkaufsverhältnisse in Amerika studiert.»

Sehr erzürnt scheint Herr P. W. — niemand geringerer als der Zentralpräsident des Schweiz. Verbandes der Lebensmitteldetaillisten hat also zur Feder gegriffen — vor allem darüber zu sein, dass es sich beim Wagen der AKG um ein Chevrolet-Modell handelt. Er bemerkt dazu: «Bestimmt, zu diesem vermaterialisierten amerikanischen System gehört ja ein amerikanischer Camion.» Hauptzweck dieser Bemerkung ist aber der, die Arbeitnehmer und Arbeitgeber der schweizerischen Automobilindustrie zu veranlassen, nicht mehr im Genossenschaftsladen zu kaufen. Diese Aufforderung wirkt deshalb ein wenig komisch, weil ja Herrn P. W. gewiss bekannt sein dürfte, dass der V. S. K. und die ihm angeschlossenen Konsumgenossenschaften ungezählte Lastautomobile schweizerischer Konstruktion besitzen — und nicht nur die USEGO, wie Herr P. W. uns glauben machen will.

Nicht ganz einverstanden sind wir schliesslich damit, dass das neue Selbstbedienungssystem auf die Verkäuferinnen soll verzichten können, so dass die Bildungseinrichtungen der Konsumgenossenschaften — wenigstens nach Meinung von Herrn P. W. — überflüssig werden dürften. Wir glauben, dass auch im Selbstbedienungsladen und sogar im Selbstbedienungswagen der Rat der ausgebildeten und geschulten Verkäuferin nach wie vor mindestens ebenso wichtig ist wie im gewöhnlichen Laden.

*

Abschliessend die Bemerkung, dass die Gefahr der «wirtschaftlichen Strassenkämpfe», die Herr P. W. wie ein Schreckgespenst an die Wand zu malen beliebt, offenbar doch noch in einiger Entfernung liegt, und dass auf der andern Seite eine neue Zeit eben auch nach neuen Methoden verlangt. Dieser Tatsache trägt der neue Selbstbedienungswagen Rechnung, und wir sind denn auch davon überzeugt, dass das neue System Zukunft hat.

Volkswirtschaft

Sinkende Mengen und Preise im Aussenhandel

Die Aussenhandelsergebnisse des Monats Januar sind gegenüber dem Vormonat bei der Einfuhr um 88 auf 278,6 (363,2) Millionen Franken gesunken und haben sich bei der Ausfuhr um 110,7 auf 245,9 (251,6) Millionen Franken verringert.

Verglichen mit dem letzten Vorkriegsjahr registriert der wertgewogene Mengenindex (1938 = 100) beim Import eine Höhe von 109 (124). Dabei erreicht die Einfuhr von Lebens-, Genuss- und Futtermitteln 102 (120), Rohstoffen 100 (133) und Fabrikaten 123 (116) Prozent der im Monatsmittel des Jahres 1938 getätigten Umsätze.

Der von der Handelsstatistik errechnete Aussenhandelspreisindex (1938 = 100) ist gegenüber dem Vormonat bei der Einfuhr um 2 auf 202 (238) Punkte gesunken, wobei Lebensmittel einen Stand von 252 (300) aufweisen, während Rohstoffe 195 (233) und Fabrikate 175 (202) mit niedrigeren Indices vertreten sind. Der Exportpreisindex hat, verglichen mit dem vorangegangenen Dezember, eine Abnahme von 235 auf 232 (240) erfahren. An dieser Entwicklung sind insbesondere Fabrikate 241 (246) beteiligt, wogegen Lebensmittel 237 (244) und Rohstoffe 163 (194) den Gesamtindex nicht wesentlich beeinflussen.

Anstieg der Winterarbeitslosigkeit

Die Entwicklung des schweizerischen Arbeitsmarktes im Monat Januar 1950 ist gekennzeichnet durch einen weiteren Anstieg der Winterarbeitslosigkeit. Durch die in der zweiten Monatshälfte einsetzende Kältewelle sind die Arbeiten im Freien stark beeinträchtigt worden, so dass eine grössere Zahl von Bauarbeitern aussetzen musste. Insgesamt hat sich die Zahl der bei den Arbeitsämtern angemeldeten gänzlich arbeitslosen Stellensuchenden um 12 347 erhöht — im Baugewerbe allein um rund 10 000 — und betrug am Monatsende 30 177 gegenüber 17 830 vor Jahresfrist und 84 753 zu Ende Januar 1938. Von der Gesamtzahl der Ganzarbeitslosen entfallen Ende des Berichtsmonats rund zwei Drittel auf die Bauarbeiter.

Abgesehen von der saisonbedingten Vermehrung des Angebots an Arbeitskräften hat sich die Arbeitsmarktlage im Berichtsmonat im grossen und ganzen nicht wesentlich verändert. Auf seiten der Nachfrage ist im Hinblick auf die bevorstehende Frühjahrsbelebung des Arbeitsmarktes in verschiedenen Berufsgruppen bereits eine merkliche Zunahme der Zahl der offenen Stellen zu verzeichnen.

Zur Lage auf dem Schlachtviehmarkt

Die konsultative Kommission für Fleischversorgung teilt mit: Die konsultative Kommission, die am 9. Februar 1950 unter dem Vorsitz von Minister Dr. E. Feisst getagt hat, nahm Kenntnis von der derzeitigen Lage auf dem Schlachtviehmarkt und befasste sich insbesondere mit den gegenwärtigen Preis- und Absatzschwierigkeiten für Schlachtschweine. Nachdem der Schweinepreis die Produktionskosten, die ungefähr Fr. 3.20 betragen, nicht mehr deckt und der Produzentenpreis seit Jahresfrist im allgemeinen durchschnittlich um einen Franken pro Kilo Lebendgewicht, das heisst um zirka 25% gesunken ist, war die Kommission einstimmig der Auffassung, dass eine Marktentlastung vorzunehmen sei. In diesem Sinne werden die Verwerterkreise rund 3000 bis 4000 Schlachtschweine zusätzlich übernehmen und einlagern. An die daraus entstehenden besonderen Kosten wird ein Beitrag von 20 Rp. pro Kilo Einlagerungsgewicht von den durch die importberechtigte Händler- und Metzgerschaft zur Ueberschussverwertung bereitgestellten Mitteln ausgerichtet. Die Kommission vertrat mehrheitlich die Ansicht, es sei der Stützungspreis auf Fr. 2.80 pro Kilo Lebendgewicht, in grossen Transporten ab Stall, gegenüber Fr. 2.90 bisher anzusetzen. Ueberdies soll die verbilligte Abgabe von Schlachtschweinen für die Salamifabrikation in Betracht gezogen werden.

Index der Lebenshaltungskosten

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Landesindex der Kosten der Lebenshaltung steht Ende Januar 1950 auf 218,0 (Juni 1914 = 100) bzw. 158,9 (August 1939 = 100) und weist gegenüber dem Vormonat einen Rückgang um 1,0 % auf. Die Indexziffer der Nahrungskosten beläuft sich auf 224,5 bzw. 171,0. Der Rückgang um 1,3 % ist durch die Aufhebung der Warenumsatzsteuer für einen Teil der Nahrungsmittel sowie durch bedeutende Preisabschläge auf Fleisch und Importeier bedingt. Demgegenüber sind Preiserhöhungen für Kaffee festgestellt worden. Die Gruppenziffer für Brenn- und Leuchtstoffe (einschliesslich Seife) beträgt 168,6 bzw. 147,1 (—0,1 %). Die seit Oktober 1949 fortgeschriebene Bekleidungsindexziffer bezeichnet nach der im Berichtsmonat erfolgten neuen Feststellung mit 261,6 bzw. 218,0 einen Rückgang gegenüber dem Vorquartal um 1,6 %. Der Mietpreisindex wird mit 185,5 bzw. 106,9 unverändert angenommen.

Index der Grosshandelspreise

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Index der Grosshandelspreise, der die wichtigsten unverarbeiteten Nahrungsmittel, Roh- und Hilfsstoffe berücksichtigt, verzeichnet Ende Januar 1950 mit 212,0 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 197,3 (August 1939 = 100) gegenüber dem Vormonat einen Rückgang um 0,7 %. An der rückläufigen Bewegung sind alle drei Hauptgruppen beteiligt. Bei den Nahrungsmitteln waren sinkende Preise für Eier und Schlachtvieh ausschlaggebend für den Rückgang, der durch höhere Notierungen für Kaffee, Speisekartoffeln, Kakaobohnen und Oelfrüchte etwas abgeschwächt wurde. Bei den Roh- und Hilfsstoffen sind vor allem Kohlen, Metalle sowie Zement und Steinkohlenteeröl im Preise zurückgegangen, während Textilien infolge anziehender Preise hauptsächlich für Merinowolle gestiegen sind. Bei den Futter- und Düngmitteln wurden neben Heu und Stroh verschiedene Düngersorten im Preise herabgesetzt.

Grosse Getreideablieferungen an den Bund

Im letzten Jahr hat unsere Landwirtschaft ein sehr gutes Getreidejahr erlebt. Der Getreidebau zählte damals zu den wenigen Kulturen, welche nicht der Trockenheit anheimgefallen waren. Das zeigt sich nun auch sehr deutlich bei den Ablieferungsmengen des Brotgetreides an den Bund, welche rund 18 000 Wagen erreichen. So grosse Mengen sind bisher nur sehr selten zur Ablieferung gelangt. Auch die Qualität der letztjährigen einheimischen Brotfrucht war sehr bemerkenswert.

Die Konsumentenkredite in den USA

Das Volumen des Konsumentenkredits in den Vereinigten Staaten hat sich im Jahre 1949 nach Mitteilung des Federal Reserve Board auf 18 788 Mill. $ erhöht, was für das ganze Jahr einen Zuwachs von 2500 Mill. und für den Monat Dezember allein einen solchen von 978 Mill. darstelle. Mehr als die Hälfte der Zunahme ist auf die Vermehrung der Autokäufe auf Abzahlung zurückzuführen.

Nachdem der Staat im Laufe des Jahres die Ausweitung des Kreditwesens in verschiedenen Etappen durch Lockerung von Einschränkungen gefördert hatte, haben nun Truman und der Generaldirektor des Federal Reserve Board, McCabe, den Kongress um Massnahmen zur Lenkung des Konsumentenkredits ersucht.

Kaffee

Die Situation am Markt in New-York war in diesen Tagen etwas ruhiger, wie es auch unter dem Einfluss des stilleren Geschäftes zu mässigen Preisabschwächungen kam. An den Ursprungsmärkten erhielt sich indessen der feste Grundton vollkommen. Santos 4 s wurde auf der Fob.-Basis zu 47.75 bis 48.25 Cent offeriert, aber nur der niedrigste Preis konnte zu Abschlüssen führen. Brasilien verschiffte im Dezember vorigen Jahres insgesamt 1 439 000 Bags gegenüber 2 185 000 Bags im Parallelmonat 1948. Am New-Yorker Platzmarkt wurden in diesen Tagen, alle Notierungen nominell, verzeichnet pro lbs.: Für Brasil, Santos 2 s 53.00 Cent, Santos 4 s 49.25, Rio Type 7 s 36.00, Victoria 7 bis 8 33.00, Columbia, Medellins 55.00, Armenia 55.00, Manizales 54.35, Giradoat 54.50, Costa Rica, hochgewachsen, 54.00, gewaschener Medium 49.00, gewaschener Dominikaner 51.00, Guatemala, gut gewaschener 51.00. Bourbon 49.00, Ecuador, natural, 49.50, gewaschener, 50.00, gewaschener Haiti 49.00, gewaschener Mexikaner 51.00 bis 53.00, Venezuela, gewaschener Maracaibo 55.00, El Salvador, hochgewachsen, 54.00, ungewaschen 54.00 Cent.

Kakao

Während der jüngsten Zeit wurde sehr vorsichtig im Einkauf vorgegangen, und die Preise waren zum Teil etwas niedriger, zum Teil auch eine Kleinigkeit höher. Erst zuletzt wurde ein Kauf bekannt von 15 000 Bags Bahia auf Konsigment zu 24.50 Cent pro lbs., und Unterhandlungen sind im Gang, die weiteres Zustandekommen von Abschlüssen in Aussicht stellen. In afrikanischem Kakao konnte man wenig Aktivität im Einkauf beobachten. Wie man erfuhr, hat das Control Board kürzlich 3000 Tonnen zu festen Preisen nach Europa verkauft. In den Lagerhäusern in New-York befinden sich zurzeit 287 000 Bags Kakao gegenüber nur rund 48 000 Bags zu gleicher Zeit im Vorjahr. Am New-Yorker Platzmarkt stellten sich zuletzt die nominellen Notierungen für Accra auf 26.50 Cent und für Bahia auf 24.38 Cent per lbs.

Kakaopreise

Tageskurs

Termin	31. 1. 50	24. 1. 50
März	24. 80	25. 18

Die Preise verstehen sich in USA-Cents per lb. (1 lb. = 453,69 Gramm).

Die Tendenz des New-Yorker Kakaomarktes war in den vergangenen Tagen eher etwas schwächer. In den Vereinigten Staaten jedoch neigt man dazu, diese Reaktion lediglich als technisch bedingt zu bezeichnen und die statistische Position nach wie vor als fest zu melden. Die verschiedenen Faktoren, auf denen diese Voraussagen beruhen, sind jedoch mit Vorsicht aufzunehmen,

denn hie und da widersprechen sich die Meldungen wesentlich, und es sind des öfteren grössere Differenzen in den Schätzungen über Bestände und auch über den zu erwartenden Verbrauch zu konstatieren. So zum Beispiel meldet die eine Seite, dass in Brasilien nur noch rund 200 000 Sack Kakao unverkauft wären, aus anderen Quellen wird diese Zahl für den Moment des Verfügbarwerdens der neuen Ernte auf 500 000 Sack geschätzt. Dieselbe Stelle beziffert die entsprechenden Lager Grossbritanniens mit 130 000 Tonnen, von denen aber 50 000 Tonnen wohl noch an das britische Ministry of Food gehen werden. Je nach der Ansicht über die oben erwähnten Zahlen kommt man zu verschiedenen Mutmassungen hinsichtlich der weiteren Entwicklung, und obwohl die Verbrauchsziffern der Vereinigten Staaten im Steigen begriffen sind, könnte man heute zum Schluss kommen, dass die Aufwärtsbewegung der Preise ihren Schwung verloren hat. Bemerkenswert ist, dass seitens des englischen Marketing Board die Verkaufspreise für Accra reduziert werden.

Zucker

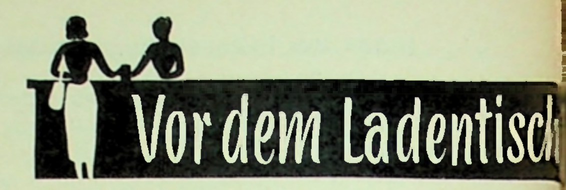
Die Zuckermärkte zeichneten sich jüngst durch Festigkeit aus. Ein neuer Faktor, der festigend auf die Tendenz einwirkte, war die Befürchtung, dass die Produktion von Formosa von 600 000 Tonnen wegen politischer Entwicklung dem Weltmarkt verloren gehen könnte. Das würde den kubanischen Markt besonders begünstigen. Man hörte von einem Abschluss in New-York von raffiniertem weissem Kristallzucker nach Griechenland, wobei ein Preis erzielt wurde, der etwa einem Satz von 5 Cent fob. Kuba entsprechen würde, was etwa 70 Punkte unter der regulären Kuba-Notierung liegt. In New-York stellten sich die Preise für inländische Cane-Zucker, raffiniert, auf 8.05 Cent, für Rohzucker auf der Cif.-Basis auf 5.15 Cent, für desgleichen, verzollt, auf 5.65 Cent und für Welt-Rohrzucker, frei an das Schiff in Kuba geliefert, auf 4.52 Cent, alles pro lbs.

Welt-Milchproduktion

Die amerikanischen Landwirtschaftsbehörden teilen mit, dass die Milchproduktion in allen grösseren milchproduzierenden Ländern im Jahr 1949 gestiegen ist. Es ist zu erwarten, dass das Gesamtresultat für das ganze Jahr 124 627 000 Tonnen betragen wird — ein Zuwachs von 4% im Verhältnis zum Jahre 1948. — Die USA sind der grösste Produzent und werden am Jahresende 53 921 700 Tonnen Milch hergestellt haben, das sind etwa 700 000 Tonnen mehr als im Vorjahr. «VHTL»

Bibliographie

«Büro und Verkauf». Die Februarnummer enthält elf Beiträge aus den verschiedensten betrieblichen Aufgabenkreisen. Ein Problem von grösster Bedeutung ist die Erfassung von Verrechnung des Materials im Industriebetrieb. In ganz anderer Richtung laufen zwei Aufsätze über das Personalbüro und die zweckmässige Behandlung des Hilfspersonals im Büro von grossen Unternehmungen. Es sei ferner auf eine bedeutsame Neuerung im Zahlungsverkehr hingewiesen: Das «Bankgiro», die von einem Bankorganisator erläutert wird. Dies nur einige Proben aus dem wirklich vielseitigen Inhalt. Der Verlag (Zürich 1) sendet Interessenten Probenummern zur Ansicht.



Auch da ist einmal ein Dank am Platz

In der Zeitung hat man erst kürzlich wieder können, wie viele tausend Leute das Telephon einri liessen. Das ist schön und gut. Aber es gibt immer viel mehr Leute, für die ein eigener Telephonan ein Luxus ist, den sie sich bei den hohen Abonnem preisen nicht leisten können. Darum finde ich es Platze, wenn ich — bestimmt auch im Namen andern Frauen und Männer — einmal dem Persona verschiedenen Konsumläden den herzlichen Dank ausspreche, dass sie trotz ihrer starken Inanspruchn immer Zeit und Willen haben, ein dringendes Tele auszurichten. Ich bin mir vollkommen bewusst, das für manche Verkäuferin eine Mehrbelastung bed besonders dann, wenn es gilt, ein Telephon gleich e Häuser weit ausrichten zu gehen. Diesen guten W können wir Nicht-Telephonbesitzer eigentlich nur d aufwerten, dass wir uns immer und immer bem diese Freundlichkeit nur in wirklich dringenden F in Anspruch zu nehmen. Fr

Wenn man sich das zum Vorbild nähme...

Einem Schreiben einer jungen Frau an die Le einer grössern Konsumgenossenschaft entnehmen nachstehende Ausführungen:

«Obwohl man sonst nur an die Verwaltung schr wenn man mit etwas nicht zufrieden ist, habe ich nun doch entschlossen, Ihnen einmal etwas sehr Er liches mitzuteilen. Als jungverheiratete Frau, die noch nicht viel Erfahrungen im Haushalt, besonde der Küche hat, habe ich eine grosse Hilfe in der käuferin E. S. in der Filiale an der Ringstrasse gefu Fräulein S. ist nämlich nicht einfach nur eine käuferin, sondern ein Mensch, der seinen Beruf wir kennt. Schon viele, viele Male hat mir Fräulein S guten, erprobten Ratschlägen beigestanden. Ich danke ihr nicht allein nur die Kenntnis verschie ausgezeichneter Produkte, sondern sie hat mir schon oft Kochrezepte und andere Ratschläge geg Ich weiss nicht, wie ich es sagen soll: Fräulein S einfach der gute Geist in der ganzen Umgebung. nicht nur mir, sondern allen andern Frauen hilft gute Verkäuferin nach bestem Wissen und Kö Sobald ein neues Produkt im Laden zum Verkau langt, probiert sie es selber aus. So weiss sie immer genau, ob sie das betreffende Produkt auch wir mit voller Ueberzeugung verkaufen kann. Wenn in jeder Filiale eine so herzliche und verstehende Ve ferin stände, so wäre ich sicher, dass noch viel, viel Leute in den Konsum gingen ...»

Soweit die junge Frau. Viel ist diesem Brief nich zufügen. Es sei denn das: Auch für die Verkäu wird der Beruf interessanter, wenn sie sich mit der tischen Verwendung dessen, was sie verkauft, be tigt. Doch das ist eben eine in jedem Fall persö Frage und wir können nur hoffen, dass die Zah «Fräulein S.» immer grösser wird.

Wir Co-optimisten!

5

Die Hauptaufgabe einer Konsumgenossenschaft ist · Warenvermittlung an die Konsumenten. Die ge-äftliche Abwicklung dieser Aufgabe unterscheidet h kaum wesentlich von den Methoden des Privat-ndels. Der wirkliche Unterschied liegt in der Grund-ge und Zielsetzung. Auf der einen Seite eine soziale ee, auf der anderen Seite rein materielle Interessen.

Der Grund für die beispiellose Entwicklung und den aufhaltsamen Erfolg der genossenschaftlichen Unter-hmungen ist allein in der ethisch und sozial starken ee zu suchen, die als die eigentliche Triebkraft der nzen Bewegung anzusehen ist.

Darin liegt eigentlich schon die Erklärung einer fahrung, die sich immer und immer wieder neu be-tigt, nämlich, dass es nicht genügt, tüchtige und tüch-ste Fachleute in unserer Bewegung zu haben, sondern ss ein jeder auf seinem Posten auch von der Genos-nschaftsidee erfüllt und durchdrungen sein muss. Un-re Arbeit wächst damit über den gewöhnlichen istenzkampf hinaus und wird zum Baustein an einem meinschaftlichen Aufbauwerk zum Nutzen aller.

Diese Voraussetzung, seine beruflichen Fähigkeiten den Dienst einer sozialen Gemeinschaftsidee zu stel-n, ist unter Umständen eine Erschwerung im Wett-werb mit nicht genossenschaftlichen Gegnern. Haupt-chlich ist dies für einen Verwalter spürbar, der sich it ideell unbelasteten Konkurrenten messen muss. Diese ngleichheit wird allerdings wieder kompensiert mit ner ganzen Reihe Erleichterungen, die den Vereinen r Verfügung stehen. Wir nennen als solche Hilfs-ittel die ideelle Erziehung durch Presse und Propa-nda, die Schulung zur gemeinschaftlichen Zusammen-beit, den zentralen Einkauf und rationelle Belieferung rch den Verband, die Eigenproduktion und soziale ktionen.

Diese Hilfsmittel ermöglichen vielen Vereinen, ihre ositionen gegenüber der Konkurrenz erfolgreich zu haupten und zu verbessern. Der Verband, vor 60 hren von den Konsumvereinen gebildet, steht als ein arker Schutz und als eine Sicherheit hinter jedem nzelnen Verein, bereit dort zu helfen, wo die Situation ne Hilfe erheischt.

Es ist allerdings eine Eigenheit der demokratischen uffassung, dass man sich an erprobte Richtlinien, gut-meinte Ratschläge und nützliche Hilfsmittel erst er-nert, wenn die Schwierigkeiten in Erscheinung treten. s wäre oft einfacher und weniger kostspielig, wenn rbeugend disponiert und überlegt würde.

Die Hauptaufgabe eines Konsumvereins ist und bleibt e vorteilhafte Warenvermittlung an seine Mitglieder. lles, was die Erfüllung dieser Aufgabe fördern kann, uss berücksichtigt werden. Hier spielen selbstverständ-ch örtliche Besonderheiten eine wichtige Rolle. Immer-in soll darauf geachtet werden, dass die Verkaufslokale sauber, hell und praktisch eingerichtet sind, dass das Verkaufspersonal rasch und freundlich bedient, und dass der Stolz und das Vertrauen der Mitglieder in die Genossenschaft gestärkt wird.

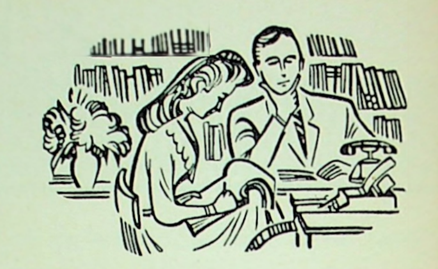
Nachfolgend einige Hinweise auf die vielseitige Unterstützung, die den Vereinen vom V. S. K. geboten wird:

1. Beratung in allen Lokalproblemen durch unsere Verbandsvertreter.
2. Entwürfe, Kostenberechnungen, Beratung durch unser Baubüro bei Um- und Neubauten, Ladeneinrichtungen, Selbstbedienungsläden usw.
3. Eigenproduktion und Eigenmarken in bester Qualität zu vorteilhaftesten Bedingungen als stärkste Waffe im Konkurrenzkampf.
4. Verkaufshilfe mit sympathischen und appetitlichen Eigenpackungen. (Ein starkes und exklusives Argument im täglichen Wettbewerb.)
5. Auffälliges und gediegenes Werbematerial zu niedrigsten Bezugskosten, einzig möglich durch die Zusammenarbeit aller. (Monatsplakate, Gemeinschaftsseiten in der Zeitung, Inseratvorlagen, «Service Co-op», «Der gute Rat», das «Bulletin», der «Schweiz. Konsum-Verein», genossenschaftliches Einwickelpapier und Tüten [nicht teurer als unbedrucktes Material], Weinpreislisten, Schaufenstermotive, Dekorationspapiere und -materialien, Mitgliederwerbebroschüren, Malbüchli für Kinder [Aufbau für die Zukunft], Broschüren für Studienzirkel usw.)
6. Beratung in Marktforschung und Preisbeobachtung durch die Wirtschaftsabteilung.
7. Beratung und Kontrolle durch die Treuhandabteilung.
8. Beratung für lokale Propagandamassnahmen durch die Abteilung Technische Propaganda (Lokalinsertionen, Diapositive, Mitgliederwerbung).
9. Beratung und Ausführung von Schaufensterdekorationen und lokalen Ausstellungen durch die Abteilung Dekoration.
10. Mithilfe und Beratung bei Degustationen, Einführung von neuen Produkten, Werbeaktionen für Eigenprodukte, Betriebsbesichtigungen durch die Warenabteilungen des V. S. K.
11. Filmvorführungen, Vorträge, Referate für lokale Anlässe. Referentendienst durch Presse und Propaganda.
12. Die wöchentliche Herausgabe unserer Presseorgane, mit Lokalseiten. Wirtschaftliche Berichterstattung. Unterhaltung, Bilder, Wichtigstes Werbemittel.

Alle diese Hilfsmittel und Dienstleistungen sind einzig geschaffen worden, um die Vereine für den täglichen Existenzkampf zu stärken. Sie stehen jedem Verwalter zur Verfügung, der damit etwas anzufangen weiss.



Für die PRAXIS



Lichtprobleme im Verkaufsraum

Von Erwin Sutter

Es gibt zum Teil sogar prächtige Verkaufsräume, bei denen aber die künstliche Beleuchtung sehr stiefmütterlich weggekommen ist. Solche, manchmal erst vor wenigen Jahren eingerichtete Läden zeigen deutlich, dass die Beleuchtung im Projekt kaum vorgesehen war. Erst bei der Fertigstellung werden oft nach Wunsch und Wahl des Ladeninhabers irgendwelche Beleuchtungskörper montiert.

Da solche Zustände fast als allgemein bezeichnet werden können, ist die Vermutung wohl richtig, man mache sich in weiten Kreisen keine annähernd richtige Vorstellung von der Wichtigkeit der Beleuchtung. In Wirklichkeit verhält es sich aber eigentlich etwa so, dass eine etwas veraltete Ladeneinrichtung mit gutem und ausreichendem künstlichem Licht auf den Käufer besser wirken kann, als eine Neueinrichtung mit ungenügendem, falschen oder falsch placierten Licht.

Da es zahlreiche Verkaufsräume gibt, die nur in der Sommerzeit und manchmal nur während einem Teil des Tages mit dem vorhandenen Tageslicht auskommen, ist die Bedeutung der künstlichen Beleuchtung erwiesen. Bei Ladenlokalen, die das ganze Jahr hindurch auch tagsüber bei künstlichem Licht oder mit zusätzlichem künstlichem Licht verkaufen müssen, erhält die Beleuchtungsfrage eine geradezu ausschlaggebende Bedeutung. Licht, oder in unserem Falle die Beleuchtung, beeinflusst unsere Stimmung weit mehr als wir glauben. Alle Dinge werden ja erst wirklich, wenn sie Licht erhalten. Ohne Licht verschwinden Formen und Farben. Ungenügendes und schlecht placiertes Licht verzerrt die Formen, erzeugt störende Schatten, blendet unter Umständen, erzeugt Reflexe und Spiegelungen und zeigt eventuell alle Farben falsch.

In einem düsteren Laden kauft niemand gern.

Ganz abgesehen davon, dass der Käufer das Gefühl hat, er könne die Ware nicht richtig sehen und werde nachher am Licht des Tages enttäuscht sein, wirkt ein düsterer Raum negativ auf seine Stimmung. Ist der Käufer aber gar mit einem Sehfehler behaftet oder Brillenträger, gerät er allzuleicht in eine Unlust-Stimmung, weil er feststellt oder glaubt, seine Augen würden sich verschlimmern.

Es ist wohl jedem Ladenbesitzer und jedem Filialleiter klar, dass er dort, wo verkauft wird, alles tun muss, um den Einkauf angenehm zu gestalten. Meistens wird dies auf alle mögliche Weise gedacht, aber man denkt nicht an die Raumbeleuchtung als einen wesentlichen Faktor.

Sicher haben Sie schon beobachtet, dass hellerleuchtete Schaufenster die Leute geradezu anziehen. Hell erleuchtete Verkaufsräume wirken ebenso anziehend und fördern die Kaufstimmung. Ein dämmeriger Raum wirkt oft muffig und schmutzig, während ein hell erleuchtetes Geschäft eher den Eindruck von Appetitlichkeit, Sauberkeit und Ordnung erweckt.

Die prächtigsten Warenausstellungen, die schönsten Verkaufstische nützen nichts, wenn das Licht schlecht ist. Der Begriff «gutes Licht» ist allerdings variabel und wechselt mit der Situation, mit der Branche und mit dem Raum.

Schlecht in jedem Fall sind blendende Lichtquellen. Sehr ungünstig ist direkt gerichtetes Licht, wenn es so placiert ist, dass die Schlagschatten stören. Bei uns in der Schweiz ist der häufigste Fehler das *ungenügende Licht.* «Sehr hell» ist in den USA etwa 10mal stärker als bei uns. Der Amerikaner hat eben lange vor uns herausgefunden, dass Stromrechnungen die bestverzinsten Reklameausgaben darstellen.

Ein ganz besonderes Kapitel ist die Farbe des Lichtes.

Der Laie weiss nur selten etwas davon. Es gibt aber auch eine grosse Zahl beflissener Fachleute, die kaum daran denken, über die Lichtfarbe nur Worte zu verlieren.

Früher war das Problem der Lichtfarbe nicht so akut, weil nur wenige und bescheidene Mittel zur Verfügung standen, um die Farben zu variieren oder zu beeinflussen. Es handelte sich ja meistens um Lichtkörper, die ein Licht von bestimmter Farbzusammensetzung ausstrahlten, was als gegebene Tatsache hingenommen werden musste.

Es sind schon mehr als 20 Jahre her, seit ich mich bemühe, die Lichtfarbe zu verbessern. Es hat sich dabei gezeigt, dass auch Glühlampenbeleuchtungen in ihrer Farbe weitgehend korrigiert und positiv beeinflusst werden können. Am besten gelingt das mit indirekter Beleuchtung. Hier strahlt das Licht von Decken und Wänden zurück. Durch die Bemalung der angestrahlten Decken kann die Lichtfarbe korrigiert werden.

Heute haben wir aber noch andere Mittel zur Hand. Es gibt Glühbirnen und Stromspannungen, die ein weisseres Licht erzeugen. Sodann können wir heute Räume mit Fluoreszenzröhren verschiedenster Färbung ausleuchten. Ganz besonders beweglich ist die Farbbestimmung bei Hochspannungs-Fluoreszenzröhren (Neonröhren), weil diese von Fall zu Fall extra angefertigt werden. Die Niederspannungs-Fluoreszenzlampen (das heute gebräuchliche Röhrenlicht in fertigen Längen und bestimmten Stärken) besitzt aber in verschiedenen Fabrikaten heute schon eine ganze Farbenskala zur Auswahl. Mit allen diesen Mitteln ist es heute wirklich möglich, die zweckmässige Lichtfarbe herzustellen.

«Wirtschafts-Dienst»

Haben wir alle Werbemittel probiert?

Die Möglichkeiten, auch für eine Konsumgenossenschaft zu werben, sind heute beinahe unbegrenzt. Anderseits begegnen wir auch Werbeaktionen, die sich für uns deshalb nicht gut eignen, weil sie einerseits zu abwegig erscheinen und anderseits in ihrer pompösen Aufmachung nicht sehr gut in den eher bescheidenen genossenschaftlichen Rahmen passen. Jeder Konsumverein hat aber die Gelegenheit, sich mit Prospekten, Flugzetteln und Werbebriefen dort bemerkbar zu machen, wo er glaubt, entweder Neuland zu bearbeiten oder bei Mitgliedern das Interesse für irgendeinen Artikel zu wecken.

Zu den Prospekten zählen wir namentlich die Schuhwarenkataloge, Weisswarenbroschüren usw., die uns die entsprechenden Abteilungen des V. S. K. oder die Zweckgenossenschaften anbieten. Auf Grund ihrer grossen Auflage sind sie preislich vorteilhaft und sollten von allen Vereinen beigezogen werden. Das erhöht anderseits wiederum die Durchschlagskraft und die Leistungsfähigkeit im preislichen Angebot, weil durch höheren Umsatz die Herstellung des Produktes günstiger wird.

Des Flugzettels kann sich jede Genossenschaft von sich aus bedienen, denn sie sind meistens rein örtlichen Charakters. Man wirbt damit zum Beispiel für «Das gute Konsumbrot», für den rechtzeitigen Einkauf von Brennmaterialien, lädt zum Besuche von Mitgliederversammlungen oder aussergewöhnlichen Veranstaltungen und lässt diese Zettel in den Läden durch das Verkaufspersonal verteilen, das heisst in die Körbe und Taschen der Mitglieder legen. Bei besonderen Aktionen überlegt man sich auch, ob nicht eine Verteilung vor den Toren von Fabriken einen Erfolg verspricht. So hat beispielsweise der Konsumverein Winterthur die Arbeiter von der Einführung des Frühdienstes für Znüni in einigen Filialen in Kenntnis gesetzt.

Werbebriefe sind geeignet bei Verlobungen, Vermählungen, Geburten, Wohnungswechsel usw. Sie sollen hübsch aufgemacht sein, Prospekte sollen beigelegt werden. Natürlich hat man für das Adressenmaterial rechtzeitig zu sorgen, denn auch die Konkurrenz benützt diese Anlässe. Adressenzentralen, Kontrollbüros (wo es gestattet ist!) und vor allem die *Verkäuferinnen* können für die Beschaffung der Adressen beigezogen werden. Der Konkurrenzkampf wird intensiver, man muss also etwas Zusätzliches tun. Die erwähnten Möglichkeiten sind finanziell nicht kostspielig, verlangen aber eine aufmerksame Betreuung. W. B.

Neues Leben in ein schlechtgehendes Geschäft

Eine Filialleiterin möchte in «ihrem» Geschäft neues Leben schaffen. Wie soll sie es anstellen?

Zuerst soll man einmal auf die

gegenüberliegende Strassenseite

gehen, um sich «seinen» Laden von dort aus anzusehen.

Ist er einladend?
Ist er freundlich, geschmackvoll? Fällt er auf?
Sind die Läden zu beiden Seiten gefälliger?
Ist ein neuer Anstrich nötig?
Sollte die Beleuchtung besser sein?
Macht die Firmatafel einen guten Eindruck?
Sind die Schaufenster neuartig dekoriert?
Zeigen sie etwas Besonderes?

Nachher befasse man sich mit dem Problem des

Verkaufs.

Sind die Angestellten freundlich und zuvorkommend?
Haben sie verkaufen gelernt? Behandeln sie die Käufer als willkommene Besucher?
Wieviele Käufer gingen letztes Jahr verloren? Liessen sie sich durch ein freundliches Schreiben wieder gewinnen?
Wird das Inkasso auf höfliche Art betrieben?
Befinden sich die inserierten Artikel am Lager?
Was geschieht zur Werbung neuer Käufer?
Welche Reklame hat sich als die wirksamste erwiesen?

All diese Fragen werden der Filialleiterin für ein Jahr genug zu denken geben. Der Erfolg hängt von der tatkräftigen Einstellung zu diesen Fragen ab.

«Die Ernährung»

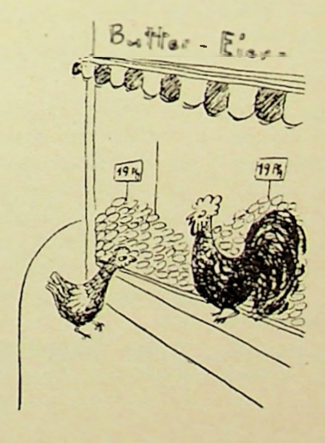
Platz für Plakate

An der Bahnhofstrasse in Zürich befindet sich eine Filiale eines grossen Detailverkaufs-Unternehmens, das viel mit Plakaten wirbt. Ueber der Eingangstüre sieht man in einem in der Architektur für diesen Zweck besonders vorgesehenen Feld immer das neueste Firmenplakat. — Weshalb wird bei Ladenbauten nicht öfter eine Anschlagfläche für Plakate geschaffen? Natürlich muss die ganze Front meist für Schaufenster reserviert bleiben. Aber vielenorts gibt es für diesen Zweck ungeeignete Seitenwände, in die vorteilhaft und geschmackvoll eine oder mehrere Plakatflächen eingebaut werden könnten. «Organisator»

Gute Ideen

Eine grosse Kettenlädenorganisation hat angeordnet, dass jeder Filialleiter während eines Monats seine Arbeit einem oder zwei der befähigsten Mitarbeiter zu übergeben hat, damit ein Nachwuchs geschult würde. Die Idee ist gut, aber wir glauben doch, dass zugleich der Filialleiter während dieser Zeit in die Ferien gehen sollte, damit die Ersatzmänner auch ungestört arbeiten können.

Es dürfte eine gute Idee sein, den Hausfrauen eine recht schön gedruckte Liste aller Waren zu geben, die sie in einem gut geleiteten Laden finden kann. Vorzüglich eignet sich die Idee für Lebensmittelläden. Die Liste muss übersichtlich gestaltet sein und an der Küchenwand aufgehängt werden können. Die Hausfrau überblickt sie vor dem Einkaufen, kann davon Anregungen empfangen und notiert sich, was sie einzukaufen hat. «Organisator»



Hahn: «Was, zu 19 Pfg. verkaufen sie nun schon unsere kostbaren Eier. Ab morgen streiken wir!»

Lebensmittel-Ztg. Stuttgart

Die Jugend ist unsere Zukunft



Rückschau auf die Tätigkeit der schweiz. Genossenschaftsjugend und Ausblick auf die Tagung vom 19. Februar in Thun

Die Gestaltung der Freizeit nimmt im Leben des Menschen und im besonderen des jungen Menschen einen wichtigen Platz ein. Die älteren Genossenschafter gehen hier vielfach ihre eigenen Wege, sie sind vom Wirtschaftskampf des Alltags am stärksten beansprucht. Hingegen haben die Jungen eine Fülle von eigenen Interessen sportlicher und gesellschaftlicher Natur; sie sind im allgemeinen dem Ernst des Lebens, der mit der Verantwortung für Familie oder Kinder an jeden herantritt, noch nicht «verfallen» und haben daher den besonders starken Wunsch, alles Gute und Schöne, Sport- und Naturgenuss, heitere Geselligkeit und ernstes Ringen um grosse Gedanken gemeinsam zu pflegen.

Aus diesem Wunsche entsprang aus einem kleinen Kreis genossenschaftlich interessierter junger Leute der erste genossenschaftliche Jugendzirkel. Sie wollten ihren Idealen im Rahmen einer Organisation von Jugendlichen nachgehen. Bald wurde die Tragweite einer solchen Organisation von massgebenden Leuten erkannt und es erfolgten in Basel (1937), Lausanne (1938) und Worb (1941) die ersten Gruppengründungen. Vor allem ist es der Initiative unseres verehrten *Dr. Bernhard Jaeggi* zu verdanken, dass im Herbst 1942 der erste Jugendkurs im Seminar Freidorf durchgeführt werden konnte. Seither findet sich die Genossenschaftsjugend jedes Jahr im Freidorf ein zu ihrem Jahreskurs. In erfreulicher Weise, nimmt die Zahl der Teilnehmer jedes Jahr zu.

Das Ziel der Junggenossenschafter war es von Anfang an, für die Genossenschaftsidee zu wirken und junge Menschen beiderlei Geschlechts zur genossenschaftlichen Solidarität zu erziehen. Der junge Mensch erkennt, dass die Idee der Genossenschaft eine Weltanschauung, eine Stufe der sozialen Entwicklung der Menschheit bedeutet, die nur dann erreicht werden kann, wenn die Bewegung jung bleibt. Deshalb gilt für die Genossenschaft die Devise:

«Wer die Jugend hat, hat die Zukunft»

Darum müssen wir mit der genossenschaftlichen Erziehung bei der Jugend beginnen. Es drängt sich aber der Wunsch auf, dass die ältere Generation das Bestehen einer Genossenschaftsjugend nicht nur, wie das zum grossen Teil der Fall ist, in Kauf nimmt, sondern dass sie die Bestrebungen der Jugendbewegung im Interesse einer gesunden Weiterentwicklung der gesamten Genossenschaftsbewegung mit allen Kräften unterstützt und fördert.

Den wirtschaftlichen Leistungen kommt nach wie vor eine eminente Bedeutung zu, doch heute ist es damit nicht getan; denn es kommt auch auf den

Geist der Genossenschaft

an, weshalb wir jungen Genossenschafter uns dafür einsetzen, dass die Nur-Konsumenten zu wirklichen und anteilnehmenden Genossenschaftern erzogen werden. Dies ist sicher eine nicht leichte, aber dennoch eine *dankbare* Aufgabe, deren wir Jungen uns besonders annehmen müssen.

Die Genossenschaftsjugend betrachtet es als grosse Aufgabe, das Vertrauen, das man ihr von verschiedenen Seiten entgegenbringt, zu rechtfertigen und Mittel und Wege zu finden, um mitzuhelfen, den grossen Genossenschaftsgedanken zu verbreiten und die gesamte Genossenschaftsbewegung vorwärtszubringen.

Zu diesem Zwecke führt die bernische Genossenschaftsjugend am

19. Februar in Thun ihre 6. Jugendtagung

durch, die im Zeichen des 60jährigen Bestehens des V. S. K. abgehalten werden kann. Das Programm sieht einen Vortrag von Nationalrat *H. Roth*, Interlaken, über

«Die Genossenschaft als urschweizerische Wirtschaftsform»

vor, sowie ein Referat von *W. Vollenweider*, Sekretär des VPOD, Zürich, über

«Warum eine Jugendbewegung!»

Das Programm der Jugendtagung, an der Delegationen von allen Jugendgruppen der Schweiz teilnehmen werden, und die über 100 Junggenossenschafterinnen und Junggenossenschafter vereinigen wird, besteht neben dem beschriebenen ernsten, auch aus einem gemütlichen Teil, der von den Jungen selbst bestritten wird.

Wiederum erwartet der bernische Kreisvorstand des BSGJ einen starken Aufmarsch junger Leute, die in unsere Reihen treten möchten. Die Folge soll die Neugründung von Jugendgruppen im Jahre 1950 sein.

Wir rufen daher alle Genossenschaften auf, recht viele Jugendliche aus ihrem Wirtschaftsgebiet nach Thun zu delegieren und der Einladung, die unser Sekretariat in Bern dieser Tage nach allen Landesgegenden verschickt hat, Beachtung zu schenken.

Hans Rüegg

Konsumgenossenschaftlicher Frauenbund

Präsidentinnenkonferenz des KFS

An der 13. Präsidentinnenkonferenz vom 5. Februar in Zug nahmen 48 Sektionen mit 94 Delegierten teil. Die Präsidentin hatte die Freude als Delegation des KV Zug dessen Präsidenten und Verwalter mit ihren Frauen begrüssen zu können. Als Abgeordneter des V. S. K. nahm Andreas *Meyer*, ebenfalls mit Frau, teil.

Beide Herren des Konsumvereins Zug ergriffen das Wort um uns willkommen zu heissen und ihrer Sympathie gegenüber der konsumgenossenschaftlichen Frauenbewegung Ausdruck zu geben. Als Ueberraschung wurde den Delegierten eine köstlich mundende Zuger Spezialität überreicht.

Ausser den verschiedenen wichtigen Mitteilungen betreffend Coop-Leben, Freidorfkurse und Aktion KFS für das Kinderdorf Pestalozzi (Seifenbabiesverkauf) wurden als Ersatzmitglieder in das Büro des KFS die Frauen *Bodmer*, Biel, *Schärli*, Bern, *Merz*, Landquart, gewählt.

Die Erhöhung des Abonnements für das Mitteilungsblatt rief einer regen Diskussion. Während alle Rednerinnen davon überzeugt waren, dass eine Erhöhung unerlässlich sei, variierten die Meinungen über die Höhe des Aufschlages. Mit grossem Mehr wurde einem Preisaufschlag von Fr. 1.— pro Jahr zugestimmt. (Nunmehriger Preis Fr. 2.50.)

Am Nachmittag warb A. *Engesser* mit begeisternden Worten bei den Präsidentinnen um Unterstützung für den symbolischen Verkauf für das Kinderdorf Pestalozzi.

H. *Handschin*, Basel, gab uns mit seinem Referat «Eindrücke von der schwedischen Genossenschaftsbewegung» ein interessantes und lehrreiches Bild über die dortige Genossenschaftsbewegung und hauptsächlich über die Frauenorganisationen. Man bekam ein klares Bild, wie viel uns die Schweden überlegen sind und wie viel wir von ihnen noch lernen können.

Nach einem kurzen Schlusswort konnte die Präsidentin die Versammlung um 16.30 Uhr schliessen. G. Z.

Es «taget» im Kreis IXb

Es ist einen Schritt vorwärts gegangen in der genossenschaftlichen Frauenbewegung des Kreises IX b. Am 7. Februar konnte dank der trefflichen Vorarbeit von Frau M. Merz, Landquart, in Untervaz zur Gründung eines Genossenschafterinnenvereins geschritten werden. Nach einem einleitenden Referat von Frau G. Ziegler, Arbon, erklärten sich 30 Genossenschafterinnen bereit, dem Verein beizutreten. Dem Konsumverein Landquart, dem die Filiale Untervaz angegliedert ist, gebührt für diesen Erfolg herzlichste Gratulation. Die Behörde des Konsumvereins und der Frauenverein Landquart liessen es sich nicht nehmen, dem Patengeschenk des KFS ebenfalls grössere Gaben beizufügen, so dass der neugegründete Genossenschafterinnenverein über ein kleines Kapital verfügt. G. Z.

Bernische Genossenschaftsjugend

Einladung zur 6. Jugendtagung der bernischen Genossenschaftsjugend in Thun

Sonntag, den 19. Februar 1950, 9.00 Uhr, im grossen Saal des «Freienhofs»

PROGRAMM

09.00 Tagungsbeginn, Begrüssung durch den Vorsitzenden, Kurzbericht der Gruppen
Begrüssung durch Verwalter *H. Suter*, Thun

10.30 Vortrag von Nationalrat *H. Roth*, Interlaken: *«Die Genossenschaft als urschweizerische Wirtschaftsform»*, anschliessend Diskussion

12.30 Mittagessen

14.00 «Die Genossenschaftsjugend im Jahre 1949/50», von Othmar Haller, Jugendorganisator, Biel

14.30 Referat von *W. Vollenweider*, Sekretär VPOD, Zürich: *«Warum eine Jugendbewegung?»*, anschliessend Diskussion
Wahlen des Kreisvorstandes, Tätigkeitsprogramm, Schlusswort

17.00 *Gemütlicher Teil* unter Mitwirkung aller Jugendgruppen, Tanz
Heimreise gegen 20—21 Uhr

Bernischer Kreisvorstand des BSGJ

Anmeldungen an Norman Merkle, Tagungssekretär, c/o KG Bern, Monbijoustrasse 11, Bern

Aus unserer Bewegung

Zürich. *Emil Hungerbühler 30 Jahre im LVZ.* Scheinbar steht der «Schweiz. Konsum-Verein» mit dem Kalender etwas auf dem Kriegsfuss, denn sonst wäre es ja nicht möglich gewesen, dass er mit mehr als vierzehntägiger Verspätung erst, die wir bedauern, dazu kommt, *Emil Hungerbühler*, dem Chef der Abteilung Landesprodukte des LVZ, zu seinem dreissigjährigen Dienstjubiläum zu gratulieren. Wenn wir das auch, wie gesagt, mit einiger Verspätung tun, so sei unser Glückwunsch deshalb nicht weniger herzlich.

Emil Hungerbühler trat am 1. Februar 1920 als Ladenkontrolleur in die Dienste des LVZ und hatte dort unter anderem die Aufgabe, neue Ladenlokale zweckmässig einzurichten. Mit dem 1. Mai 1926 übernahm er die Leitung der Abteilung Landesprodukte, um dann 1932 im neugebauten Lagerhaus 1 als Prokurist beim Ausbau dieser Abteilung an erster Stelle mitzuhelfen. Im Jahre 1926 hatte die von Emil Hungerbühler betreute Abteilung einen Umsatz von 1 Million Franken erreicht, der im Jahre 1949 auf bereits 10 Millionen Franken angestiegen war.

Nur wenn man bedenkt, wie scharf der Konkurrenzkampf gerade auf dem Gebiete der Landesprodukte ist, kann man richtig ermessen, welche Zähigkeit und Arbeit hinter diesen nüchternen Zahlen steht. Emil Hungerbühler darf denn auch mit Stolz auf das seiner Initiative und seinem Wirken zuzuschreibende hervorragende Resultat blicken.

Während des Krieges liess er es sich besonders angelegen sein, an der Entwicklung der Ernährungsgewohnheiten zugunsten eines vermehrten Frischobstkonsums mitzuarbeiten. Er hat denn auch in verschiedenen Kommissionen dem Land seine Dienste zur Verfügung gestellt und sich dort immer vor allem für die Interessen der Konsumenten eingesetzt.

Emil Hungerbühler, der im Dienste der Genossenschaftsbewegung jung geblieben ist, obschon er 30 Jahre genossenschaftlicher Arbeit «auf dem Buckel» hat, darf mit Genugtuung auf das blicken, was er am Platze Zürich, aber auch innerhalb der gesamten schweizerischen Genossenschaftsbewegung überhaupt geschaffen hat, weshalb ihm der Dank und die Anerkennung der Genossenschaftsbewegung sicher sind.

Noch einmal entbieten wir Emil Hungerbühler unsere herzlichen Glückwünsche.

Was haben Sie für den 4. März 1950 vorgekehrt?

Genossenschaftliche Zentralbank

Einladung zur ordentlichen Delegiertenversammlung

Auf Grund der Bestimmungen der Statuten werden die Delegierten der in § 8 I der Statuten erwähnten Mitglieder sowie die in der Vorversammlung gewählten Delegierten der Mitgliederkategorie gemäss § 8 II der Statuten zur Teilnahme an der ordentlichen Delegiertenversammlung auf *Samstag, den 11. März 1950, 14.15 Uhr, in den grossen Saal des Genossenschaftshauses im Freidorf bei Basel,* höflich eingeladen.

Als *Traktanden* sind vorgesehen:

1. Protokoll der ordentlichen Delegiertenversammlung vom 12. März 1949.
2. Entgegennahme des Geschäftsberichtes, Abnahme der Jahresrechnung per 31. Dezember 1949. Beschlussfassung über die Verzinsung der Anteilscheine und die Verwendung des weitern Betriebsüberschusses sowie Dechargeerteilung an die Verwaltung.
3. Ersatzwahl in die Verwaltung.
4. Wahl der Kontrollstelle.

Sodann werden die Mitglieder gemäss § 8 II der Statuten zu einer

Vorversammlung

auf *Samstag, den 11. März 1950, 14 Uhr, in den Vortragssaal des Genossenschaftshauses, 1. Stock, Freidorf bei Basel,* eingeladen.

Als *Traktanden* für diese Versammlung sind vorgesehen:

1. Protokoll der Vorversammlung vom 12. März 1949.
2. Wahl der Delegierten der Mitgliederkategorie gemäss § 8 II der Statuten für die am 11. März 1950, 14.15 Uhr, im Genossenschaftshaus Freidorf stattfindende ordentliche jährliche Delegiertenversammlung.

Im Namen der Verwaltung:

Der Präsident: *Dr. M. Weber.*
Der Sekretär: *Dr. H. Küng.*

Den Delegierten der Mitglieder wird Gelegenheit geboten, mittels Automobil nach dem Freidorf zu fahren; zu diesem Zwecke steht Samstag, den 11. März 1950, 13.30 Uhr, auf dem Bahnhofplatz in Basel ein Autocar zur Verfügung.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht von Konsumverein im Kanton Zürich **Verkäuferin der Textilwarenbranche.** Branchenkundige Bewerberinnen senden ihre Offerten mit Lohnanspruch, frühestem Eintrittstermin, Photo und Zeugniskopien unter Chiffre Z. O. 40 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Wir suchen tüchtige **Depothalterin** für Landfiliale, Gemischtwarenladen mit einem Umsatz von ca. Fr. 120 000.—. Offerten mit Zeugniskopien, Photo und ausführlichen Angaben über bisherige Tätigkeit sind zu richten an die Verwaltung des Konsumvereins Gelterkinden und Umgebung, Gelterkinden.

Gesucht tüchtige **II. Verkäuferin** für Lebensmittel in Laden mit Fr. 300 000.— Umsatz. Offerten mit Lohnansprüchen und Beilage einer Photo sind erbeten an den Allg. Konsumverein Uzwil und Umgebung, in Uzwil (St. G.).

Wir suchen zum baldmöglichsten Eintritt tüchtige **zweite Verkäuferin** für Lebensmittelfiliale mit Fr. 300 000.— Umsatz. Gut ausgewiesene Bewerberinnen wollen ihre handschriftlichen Offerten mit Lohnangabe, Photo und Zeugniskopien bis spätestens 28. Februar senden an die Verwaltung des Allg. Konsumvereins Kreuzlingen und Umgebung, in Kreuzlingen.

Wir suchen auf ca. Mitte April für unseren Hauptladen Linthal mit Fr. 550 000.— Jahresumsatz für die Rayons: Schuhe, Manufakturwaren, Haushaltungsartikel, eine gut ausgewiesene **erste Verkäuferin.** Italienische Sprachkenntnisse **erforderlich.**

Ferner: auf 1. Mai für den Rayon Lebensmittel eine tüchtige **zweite Verkäuferin.** Italienische Sprachkenntnisse erwünscht. Schriftliche Offerten mit Gehaltsansprüchen, Zeugniskopien und Photo sind einzusenden an die Verwaltung des Konsumvereins Ennetlinth, Linthal (Gl.).

Angebot

Verkäufer-Ehepaar sucht Depot auf 1. April oder nach Uebereinkunft. Bevorzugt wird Lebensmittelbranche. Offerten unter Chiffre R. W. 39 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Junge, tüchtige **Filialleiterin** sucht auf Mai/Juni Filiale zu übernehmen. Wohnung erwünscht. Kaution kann geleistet werden. Offerten erbeten unter Chiffre M. H. 41 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

Initiatives, **tüchtiges Paar** sucht auf Frühjahr oder nach Vereinbarung eine grössere existenzbietende Filiale zu übernehmen. Sie ist erfahrene, diplomierte Lebensmittelverkäuferin, er durch Abendkurse auf diesen Beruf vorbereitet. Kaution kann geleistet werden. Offerten unter Chiffre G. S. 42 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: Seite